

Sales Engineer / Key Account Manager (m/w)

Die Swan Systeme AG ist ein international tätiger KMU welches innerhalb einer internationalen Firmengruppe als Engineering Dienstleister und Systemintegrator fungiert. Weltweit liefert man als Systembauer schlüsselfertige Probenahme- sowie Analysesystem für den Wasser Dampf Kreislauf und damit verbundene Dienstleistung.

Ihre Aufgaben

- Führen der Vertragsverhandlungen
- Verantwortlich für die Angebotserstellung
- Koordination und enge Zusammenarbeit mit dem technischen Projektleiter
- Aktive Betreuung von bestehenden Kunden sowie Gewinnung /Aufbau von Neukunden als KAM
- Mitarbeit beim Aufbau des "Renovations-Geschäftes"

Benefits – Was wir bieten

- 5 Wochen Ferien, gleitende Arbeitszeit
- Vielseitige Verkaufsaufgaben mit viel Raum für Eigeninitiative
- Überdurchschnittliche sowie äusserst attraktive Nebenleistungen
- Kundenorientierte Tätigkeit, in welcher Sie Verantwortung übernehmen und etwas bewegen können

Ihre Qualifikationen

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung auf Stufe HF/FH
- Kenntnisse und Erfahrungen im Umfeld Wasser-Dampf-Kreislauf, Dampfturbinen, thermische Kraftwerke, KVA o.ä. sind von Vorteil
- Mehrjährige Erfahrung (Verkauf, Projektmgmt, o.ä) im int. Anlagenbau
- Gute Deutsch sowie Englischkenntnisse sind zwingend
- Weltoffene, unternehmerisch denkende sowie kommunikative Verkaufspersönlichkeit

Umfeldbeschreibung

- Dynamisches und kollegiales Umfeld
- Moderne und zeitgerechte Arbeitsplätze
- Internationales Umfeld mit spannenden Kooperationen und interessanten Perspektiven

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an [Herrn Jan Adams: jan.adams@swansystems.ch](mailto:jan.adams@swansystems.ch)

SWISS  MADE